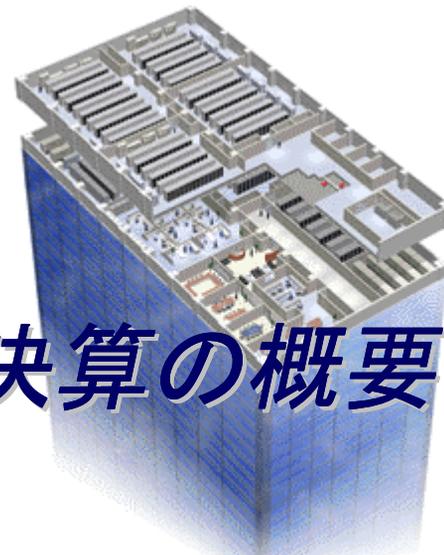


目次

1. 当社の概要
2. 2002年3月期中間決算の概要
3. 具体的施策
4. 2002年3月期の見通し



顧客のシステム価値の最大化



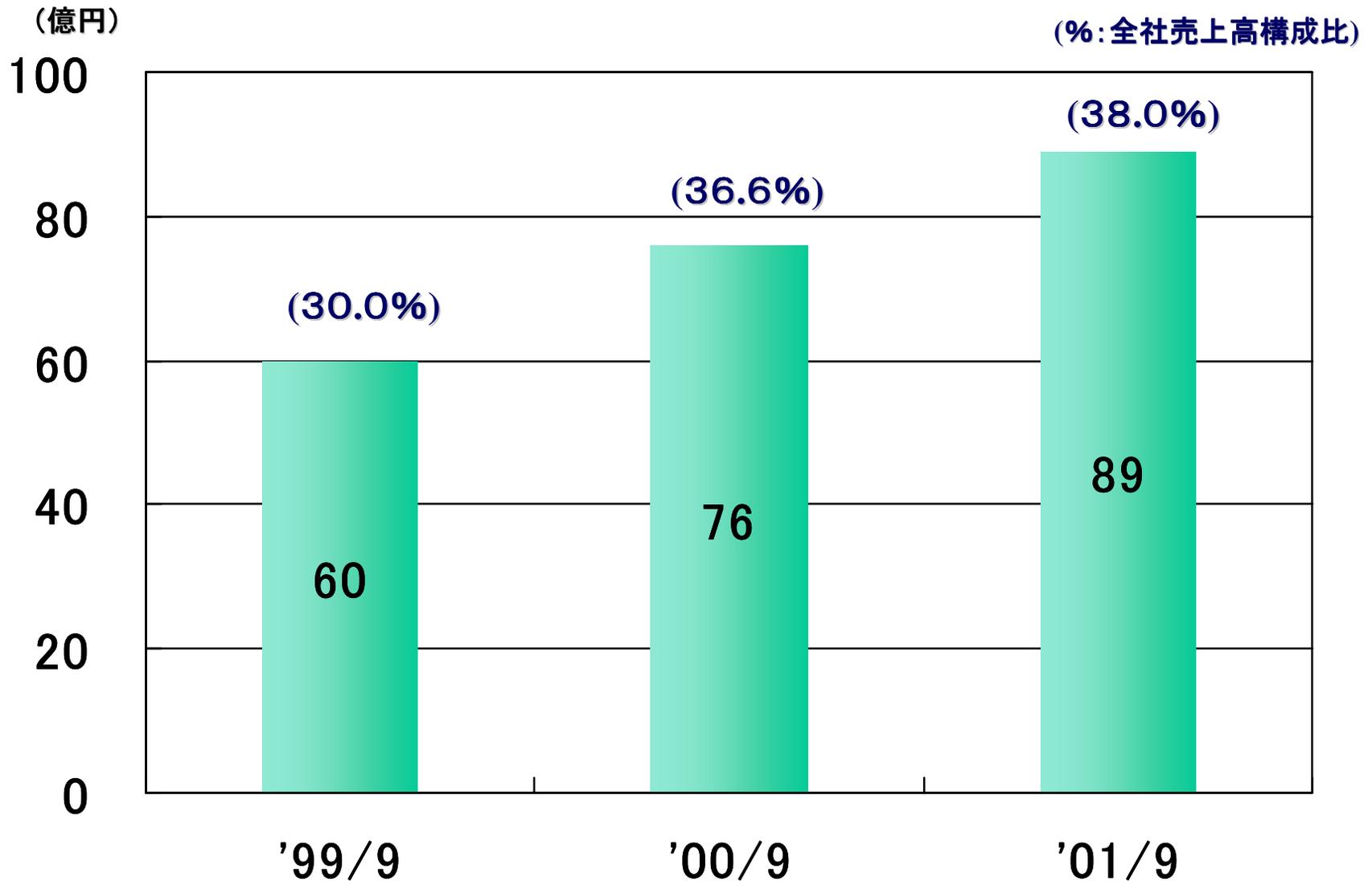
- ◆ 業務ノウハウを活かした得意業種へのさらなる深化
- ◆ アライアンスによる顧客基盤の拡大
- ◆ 3センターの活用による事業の拡大

顧客のシステム価値の最大化



- ▶ ◆ 業務ノウハウを活かした得意業種へのさらなる深化
- ◆ アライアンスによる顧客基盤の拡大
- ◆ 3センターの活用による事業の拡大

流通向けがさらに拡大



顧客のシステム価値の最大化



- ◆ 業務ノウハウを活かした得意業種へのさらなる深化
- ▶ ◆ アライアンスによる顧客基盤の拡大
- ◆ 3センターの活用による事業の拡大

メーカー系システム子会社とのアライアンス

アイ・エイチ・アイ・システムズ (ISS)

(石川島播磨重工業系)

売上高：29億円(02年3月期中間)

資本金：180百万円(〃)

従業員数：380名(〃)

アサヒビジネスソリューションズ (NAIS)

(アサヒビール系)

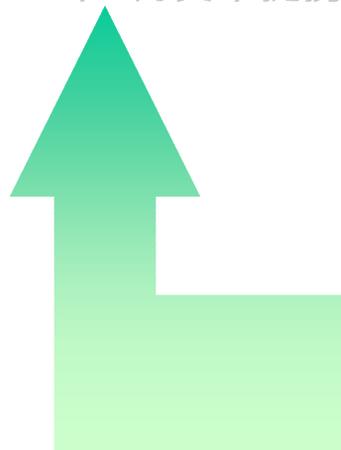
売上高：48億円(02年12月期中間)

資本金：110百万円(〃)

従業員数：159名(〃)

<2001年3月資本提携(出資比率30.0%)>

<2001年8月資本提携(出資比率49.0%)>



人材の確保
メーカーへの顧客基盤拡大



CRCソリューションズ

顧客のシステム価値の最大化



- ◆ 業務ノウハウを活かした得意業種へのさらなる深化
- ◆ アライアンスによる顧客基盤の拡大
- ◆ 3センターの活用による事業の拡大



データセンター事業の概要

1988年 横浜コンピュータセンター(YCC)開設 (1999年増設)

1995年 神戸コンピュータセンター(KCC)開設

2000年 大手町インターネットデータセンター(OiDC)開設



横浜コンピュータセンター

(延べ床面積 : 43,007 m²)

神戸コンピュータセンター



(延べ床面積 : 18,898 m²)

大手町インターネットデータセンター



(延べ床面積 : 5,200 m²)

データセンターサービスに対し、日本で最初のSunTone™認定取得

e-ビジネス拠点に必要な3要素を完備

1: 理想的なネットワーク

- ◆ 充実したネットワーク接続環境 (IXにワンホップアクセス)
- ◆ キャリア・フリー (国内外の複数のキャリアの引き込み)

2: 最高水準の設備環境

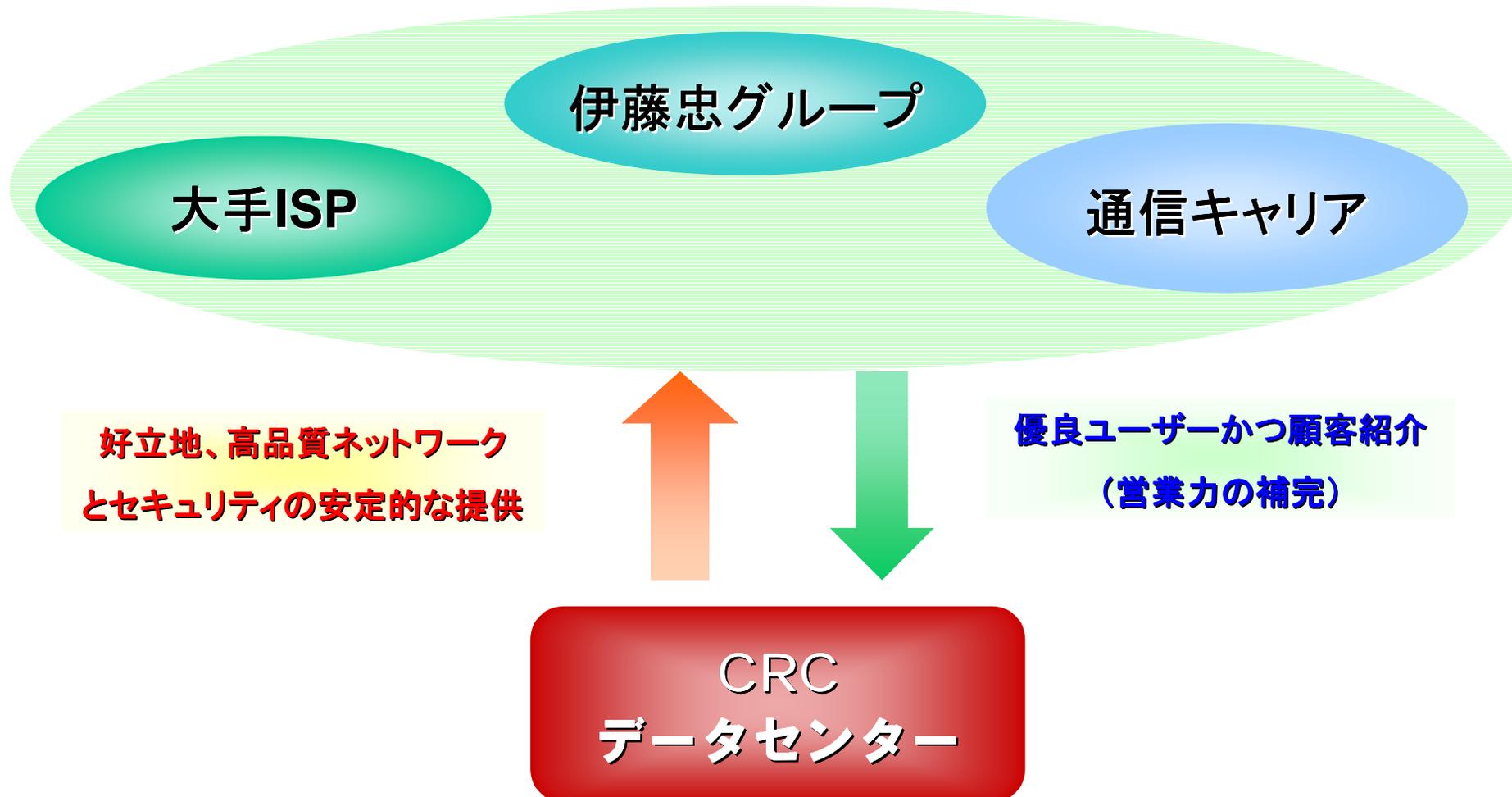
- ◆ 最高水準のセキュリティ環境
- ◆ 二重化された給電・空調システム

3: 高度な運用管理

- ◆ 基幹系業務アウトソーシングの豊富な実績に基づくMSPサービスの展開

アライアンスによるiDC顧客基盤の強化

伊藤忠グループ、大手ISP、通信キャリアとのアライアンスによる相互補完



～顧客のe-ビジネスから基幹系システムまで

開発から運用に至る一貫したビジネスを展開～

当社の
開発したソフトウェア



信頼性の高い
センターでの
運用・保守・監視

トータルソリューション&フルサービス

★ 基幹業務のアウトソーシングにおける運用実績と豊富なノウハウが顧客拡大の呼び水に！

～新しい分野、新しい技術への挑戦と実用化～

気象分野ビジネスの展開

- ・局地気象予測評価システムの高度利用
 - 風力発電(特許取得)、太陽光発電、有害物質の拡散シミュレーション
- ・気象情報提供
- ・気象データ解析

CRO(臨床試験受託機関)業務の展開

- ・医薬品企業のアウトソーシングの増大
- ・医薬品開発におけるIT化

バイオインフォマティクスへの展開

- ・BIセンター構想